

Unidad 1 comunicacion oral

1.4 La comunicación oral

conforman vocábulos, y éstos, a su vez, discursos, en una estructura sintagmática. Es preciso, en este punto, ya que este apartado inicia con el objetivo de la comprensión, hacer referencia al concepto hermenéutica. Según Helena Beristáin, lo que este término implica, en un contexto filosófico, es: "[...] propone un sentido a partir del enunciador y tomando en cuenta la percepción evaluadora del receptor que es el intérprete".

el enunciador al que hace referencia Beristáin, es precisamente quien emite el mensaje. Pero, en un diálogo, ambas partes cumplen este papel, de hermenéutas, al igual que el de receptoras, por tanto, se entenderá que en un intercambio verbal se verifica un encuentro dinámico.

HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN ORAL

A. HABILIDADES INNATAS Y HABILIDADES APRENDIDAS

para la comunicación oral existen personas con habilidades innatas, esto es, una capacidad natural para expresarse. Personas extrovertidas que no temen hablar en público. Sin embargo, hay quienes no gozan de estas aptitudes y necesitan, por cuestiones sociales o profesionales, aprender a comunicarse en forma oral. Tanto los primeros (con habilidades innatas) como los segundos, deben tomar en cuenta tres aspectos que les permitirá mejorar o aprender a expresarse en público.

Estos tres elementos son: visuales, vocales y verbales.

-Elementos visuales: este tema está relacionado con la apariencia física del disertante u orador. La postura, su forma de vestir, sus gesticulaciones, sus ademanes, sus movimientos y otros elementos. Muchos de estos aspectos influyen para lograr la atención del auditorio.
-Elementos vocales: los aspectos vocales se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz, tema que se ampliará en el apartado siguiente.

PROBLEMAS QUE DIFICULTAN LA COMUNICACIÓN ORAL

Como se ha visto, la comunicación está ligada, invariablemente, a la otredad, a esa impresión que uno guarda de su receptor y que puede ser confirmada o transformada durante un encuentro. Pero también deben tomarse en consideración algunos aspectos que pueden volver áspero o confuso el diálogo entre individuos.

Vaguedad o imprecisión. Es obvio que el individuo que tiene que comunicar una noticia fatídica debe tener tacto y no puede emitir las palabras tal y como desearía hacerlo, sin lastimar ni causar efectos negativos. Pero en otras circunstancias, la claridad es de enorme valor y es preciso "no andarse por las ramas".

Tema principal 11

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL.

No existe una modalidad única para dirigirse a un individuo, a un grupo o a un auditorio. Sin embargo, es posible afirmar que, dependiendo del objetivo comunicativo que se tenga, el enunciador puede emplear o prescindir de ciertos elementos. La conversación informal, por ejemplo, no requiere, en muchos casos, de apoyos argumentativos, a menos que entre los hablantes suba el tono de la plática y se exijan pruebas de determinado hecho.

una presentación formal, el orador sí debe mostrar sus dotes para argumentar, además de otras cualidades, como el carisma, la intensidad o la templanza para remarcar el discurso, entre otras.

Técnicas del diálogo: Conversación, tormenta de ideas, debate, preguntas y respuestas Este apartado retoma algunos de los conceptos que ya han sido analizados en unidades anteriores, sin embargo, conviene repasarlos, con el objetivo de que el estudiante haga prevalecer la prudencia y favorezca la discrepancia en la comunicación oral

Conversación. Que las conversaciones se suscitan en ambientes amables, en un tono en el que priva la informalidad y la sencillez en el lenguaje.

Tormenta de ideas. Semejantes juntas suelen confrontar a los participantes, quienes luchan por demostrar cuál es el mejor concepto. En tales encuentros es importante que el entusiasmo no dé lugar a una ruptura del diálogo, sólo de este modo pueden emerger argumentos y darse a conocer ideas originales e innovadoras.

Debate uedarse con esta noción en realidad no hace justicia a lo que un encuentro de estas características es y hace. En primer lugar, porque los debates requieren un moderador que otorgue los turnos, entibie las pasiones y establezca los tiempos. Y lo que es más importante, los debates, sobre todo en el ámbito político, son muy importantes porque demuestran la capacidad o incapacidad de los participantes para articular ideas y argumentar.
Preguntas y respuestas. Las sesiones de preguntas y respuestas se organizaban, en el pasado, ante auditorios. En el presente, se han trasladado a espacios menos presenciales, en particular, Internet.

1.5 Las leyes de la retórica

Las definiciones de la retórica abundan, y se matizan o precisan las unas a las otras, pero siempre se vuelve a las mismas, que pueden resumirse muy brevemente: la retórica es el arte de expresarse y de persuadir.

Esta definición dualista no reúne quizá la unanimidad de pareceres, puesto que, si todo el mundo coincide con la idea de técnicas formales y estilísticas de la expresión, algunos dejan de lado el campo argumentativo en el estudio del discurso

la disciplina en su integridad debería comprender tanto la argumentación como la estilística, desde que disociar los aspectos vinculados con el sentido de los que atañen a los procedimientos equivale a mutilar la porción de la disciplina más estrechamente vinculada con un sinnúmero de situaciones de interacción social.

Características generales

-Lo verosímil: Uno de los aspectos importantes de la retórica reside en que trata de lo verosímil. Este concepto designa, al mismo tiempo, aquello que es efectivamente verosímil en oposición a lo que no lo es (lo inaceptable, lo maravilloso, lo irracional, lo monstruoso, lo condenable, lo falso), y aquello que no es sino verosímil, en oposición a lo que es, por decirlo de algún modo, más que verosímil: lo cierto, lo verdadero, lo científico, lo perfecto.

-Adaptabilidad y variabilidad: Otro parámetro retórico de importancia son las exigencias de adaptabilidad y variabilidad. Se trata de conceptos con fuertes connotaciones sociales: la retórica es un comportamiento verbal, cuyo motor es animado por estas dos fuerzas fundamentales. La adaptabilidad se verifica con relación al público, al objeto, a las circunstancias, al objetivo, al propio orador; la variabilidad se modula según los gustos, las partes del discurso, las materias, los estilos, los tonos.

El aprendizaje retórico La retórica no era en la Antigüedad clásica un espacio lúdico, sino un espacio donde se gestaba el poder, en el que se entrenaba a los que ejercerían el poder. Dentro de la formación del retórico la quiromanía es el arte de mover las manos (componer con las manos la misma cantidad de fonemas que el lenguaje), y la orquestralia es el arte de mover el cuerpo.

LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETÓRICO

-Los tres géneros de la elocuencia. Establecidos por Aristóteles y retomados por otros autores desde la Antigüedad, esos géneros son tres, y se definen en función de tres tipos de auditorios.

-El género deliberativo: Es el de las asambleas donde se toman decisiones según las reglas de la democracia. Es, por decirlo de algún modo, el género del futuro, que consiste en aconsejar o desaconsejar en virtud de los valores de lo útil y de lo perjudicial, de lo mejor y de lo peor.

-El género judicial: Es el de los tribunales, y en él se habla en pasado, a fin de acusar o defender, con los valores de lo justo y de lo injusto. Se trata, dicho de otro modo, de discutir en términos de contradicción sobre lo verdadero o lo falso.

-El género epidictico o demostrativo: Se trata del género que elogia o, más raramente, culpa o crítica a personajes o ideas en diversas circunstancias ni políticas ni judiciales. Se expresa en general en presente y emplea los valores de la virtud y del vicio, de lo bello y de lo feo. El género admite sus aproximaciones propias, que se vinculan con los procedimientos de la amplificación o de la atenuación.

Las cinco partes de la retórica.

-La invención (inventio): Es la primera etapa de la elaboración del discurso y ciertamente la más compleja. Consiste en la búsqueda de las ideas y de los argumentos. La palabra «invención», empleada tradicionalmente, podría ser traducida por «descubrimiento», ya que se trata menos de «crear» verdaderamente que de «encontrar» los argumentos.

-Las vías argumentativas: Aristóteles distingue tres vías argumentativas: el ethos, el pathos y el logos. Los dos primeros son afectivos, el tercero es racional. El ethos representa las cualidades vinculadas con la persona del propio orador, es la imagen que da de sí mismo ante el público.

-Las pruebas: Aristóteles distingue dos tipos de pruebas: las atehnoi y las entehnoi, lo cual podría traducirse respectivamente como «extratécnicas» e «intratécnicas», es decir aquellas que existen en los hechos o en los textos independientemente del orador, y aquellas que proporciona su propio discurso, su talento, su creatividad.

Los «lugares» Los lugares (loxi o topoi) son las fuentes de las cuales el orador puede extraer sus argumentos. No se trata pues de argumentos propiamente dichos sino, antes bien, de reservas de argumentos, de estereotipos lógico-discursivos, de medios mnemotécnicos para descubrir las ideas del discurso.